Ramai-Ramai Bangun di Pinggiran

Akan ada empat pusat perbelanjaan baru yang dikembangkan pengembang kelas wahid di Depok. Bagaimana dengan Serpong dan Bekasi? Bagaimana konsep masing-masing proyek?

Terus menjamurnya perumahan di pinggiran Jakarta membuat pengembang merasa "perlu" memberi fasilitas buat penduduknya. Istilah mereka, menghadang pasar sebelum masuk ke Jakarta, padahal di Jakarta sudah (dan akan) punya puluhan pusat belanja baru. Tak heran kalau di seantero wilayah *Greater* Jakarta yang mencakup wilayah kota Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi kini sedang ramai ditumbuhi proyek komersial.

Dari wilayah tersebut, terbilang Depok yang paling dilirik pengembang. Ada empat pengembang (besar), yaitu Grup Duta Pertiwi yang membangun ITC Depok, PT Lippoland Development dengan proyek Depok Town Square (DTS), Grup Gapura Prima segera membangun Depok Town Center (DTC), dan Grup Djarum, pengembang Margo City Square (MCS).

Saingannya Serpong (Tangerang). Selain PT Bumi Serpong Damai (BSD) yang kini sudah di bawah Grup Sinar Mas, yang terus mengembangkan proyek kota mandiri dengan salah satunya proyek ITC BSD, di sana juga sedang dibangun Serpong Town Square (Setos) oleh Grup Gapura Prima. Pengembang perumahan Gading Serpong pun berencana membangun sebuah mal, meski belum ditentukan kapan waktunya. Sementara itu di Bekasi relatif lebih sedikit, setidaknya sampai saat ini.

Yang menarik, hampir semua pusat-pusat belanja baru itu menempatkan *hypermarket* sebagai *anchor tenant*-nya. Mengutip kata Jesus Fernandez de Gabriel, Executive *Consultant in International Retail,* konsep *hypermarket* sesuai dengan gaya belanja saat ini. Cukup datang ke satu toko yang lengkap, menawarkan harga murah, nyaman pula. Nah, soal harga murah siapapun pasti menyenangi. *"Low income love it, high income like it,"* kata de Gabriel.

Bagaimana konsep yang ditawarkan masing-masing proyek? Berikut ini penjabarannya.

Depok: Bertarung di Jalan Macet

Setelah tidak ada satu pun pengembang yang sepertinya enggan menjamah, saat ini ada empat pengembang yang mencumbui Depok. Tiga pengembang siap bertarung di Jl Raya Margonda, koridor tersibuk di kotamadya tersebut. ITC BSD akan berdiri di sebelah Terminal Depok dan berhadapan dengan Plaza Depok. Depok Town

Square (DTS) dan Margo City Square (MCS) posisinya saling berhadapan, di sebelah Toko Buku Gunung Agung. Hanya DTC yang "menyempal", yaitu di perumahan Depok Maharaja, Sawangan.

ITC Depok: *Hypermarket asal Prancis siap menempati lantai bawahnya.*

Dari empat proyek properti komersial yang akan dibangun di Depok—kecuali MCS yang belum diketahui spesifikasinya—DTS adalah yang terbesar, dengan luas bangunan mencapai 160 ribu m2. Pusat perbelanjaan setinggi 5 lantai ini akan punya kios sejumlah 2.300 unit berukuran 6-12,38 m2. Sebagai tenan utama sudah dipilih Matahari Department Store dan Time Zone. Bioskop *multiplex*, *foodcourt* berkapasitas 1.200 kursi, serta 150 kafe dan restoran berkapasitas 1.300 kursi. Tak cuma itu, sebuah ruang pameran seluas 5 ribu m2 dan tempat parkir berkapasitas 1.300 unit mobil akan melengkapi DTS.

Adapun dengan ITC Depok, tak beda dengan yang sudah-sudah, ITC ini juga berisi kios mini berukuran sekitar 5-8 m2. Di atas lahan seluas 3,28 Ha, bangunan setinggi 4 lantai ini akan berisi 1.800 unit. Sebanyak 49 unit ruko berukuran 65-75 m2 juga akan melengkapinya.

Dengan ukuran luas lahan 3 Ha, pengembang proyek perumahan Maharaja akan membangun Depok Town Center (DTC) seluas 30 ribu m2. Kalau kedua proyek lainnya menjual kiosnya, DTC juga menyewakan ruang ritelnya. Sejumlah 154 toko (di luar ruang untuk *anchor tenant*) disewakan untuk jangka panjang 5 tahun, sementara kiosnya yang berjumlah 322 unit berukuran 12-32 m2.

Karena berada di lokasi permukiman, DTC juga dilengkapi dengan *hobby center* dan *sport center* seluas 3.000 m2 yang bangunannya terpisah dengan bangunan utama. Lalu, *education center, convention center* (1.500 m2 di lantai 2), dan *food & entertainment center*.

Bagaimana dengan harganya? Selain terbesar, harga jual rata-rata DTS juga paling mahal yaitu Rp40 juta/m2, sementara harga kios di ITC Depok adalah Rp29 juta/m2, sedangkan rukonya dijual Rp800 juta-Rp1,2 miliar. Karena lokasinya paling jauh dari "keramaian" harga DTC terhitung paling murah, harganya mulai Rp36 juta. Untuk harga sewa, pengembangnya mematok harga sekitar Rp4 juta/m2/tahun.

Kalau melihat konsepnya, bisa dibilang ketiga proyek itu hampir sama. Bahkan dengan dua pusat perbelanjaan yang sudah ada di Depok yaitu Plaza Depok dan Mal Depok yang punya luas total 40 ribu m2. Semuanya berisi kios berukuran kecil dan dilengkapi dengan fasilitas *entertainment*.

Satu hal yang cukup menarik, baik ITC, DTS dan Margo City Square (MCS), akan punya *anchor tenant* sebuah *hypermarket*. ITC Depok menggandeng Carrefour, DTS diisi hypermart dan MCS menurut informasi akan menarik Giant. Karena hanya akan memangsa pasar perumahan di sekitarnya, DTC menempatkan Superindo.

Dari jumlah kios dan pengisi utamanya, tak pelak persaingan antar pusat perbelanjaan yang baru—rencana, DTC dan DTS akan beroperasi pada pertengahan 2005 sedangkan ITC BSD pada pertengahan 2006— akan berlangsung sengit. Sementara yang lama, bukan tidak mungkin akan ditinggalkan. Pengamatan *Properti Indonesia* di Mal Depok dan Plaza Depok pada hari-

Depok Town Square:
Juga akan dilengkapi apartemen

Depok Town Center: Sifatnya lebih sebagai neighborhood center *daerah Sawangan.*

hari biasa, pengunjung tidak terlalu ramai, kecuali saat malam minggu dan hari libur. "Magnet" Plaza Depok sendiri adalah bioskop 21 dan *supermarket* Superindo dan resto Mc Donald, sedangkan di Mal Depok ada Matahari Supermarket dan Department Store, juga Time Zone.

Dan dibandingkan lainnya, DTS tidak cuma pusat belanja. Di bagian atasnya juga akan dibangun apartemen setinggi 16 lantai. Cuma, pengembangnya belum bersedia menjelaskan secara detil apa dan bagaimana apartemen tersebut. "Masih menunggu kondisi pasar," kata Ichsan Sulistio, Direktur PT Lippoland Development.

Sumber *Properti Indonesia* mengungkapkan apartemen ini membidik pasar mahasiswa dari sejumlah perguruan tinggi yang memenuhi Depok. Dari tiga perguruan tinggi terdekat dengan proyek yang berlokasi di tepi Stasiun KRL Pondok Cina ini—Universitas Indonesia, Gunadarma, dan Pancasila—saja ada 83.500 orang.

Memang, pasar itu cukup besar, pun dikaitkan dengan kemampuan ekonomi. Karena itu, menurut sumber tadi, apartemen ini akan dijual dengan harga Rp90 juta sampai Rp150 juta. Diharapkan orang tua mahasiswa-mahasiswa tersebut mau membeli apartemen untuk tempat tinggal anaknya selama kuliah. Juga investor yang nantinya bisa menyewakan kepada mahasiswa.

Bagaimana prospek sewa? Ini setidaknya bisa dilihat dari harga sewa kos sekarang. Dari penelusuran *Properti Indonesia* harga sewa kos di daerah Depok rata-rata Rp400 ribu/ bulan untuk ukuran kamar seluas 4x4 m2. Yang paling tinggi seharga Rp1 juta/bulan untuk ukuran yang sama tapi plus fasilitas AC. Harga tersebut belum termasuk biaya tambahan untuk penggunaan peralatan elektronik seperti tv, komputer, kulkas, dan lain-lain yang berkisar Rp30 ribu-60 ribu per unit alat elektronik. Nah, jumlah tempat kos dengan harga Rp1 juta seperti ini tidak terlalu banyak.

Serpong: Dari TC sampai Superblok

Berbeda dengan Depok, pengembang sudah "merambah" daerah Serpong sejak dua tahun belakangan ini. Proyek-proyek ini pun sudah beroperasi, yaitu Mal WTC Matahari yang dibangun PT Lippo Karawaci dan Serpong Plaza oleh PT Sinar Central Rejeki. Bahkan PT Lippoland Development sudah mengoperasikan Metropolis Town Square (MTS) di Kota Modern, Tangerang.

Untuk lebih "meramaikan" Bumi Serpong Damai (BSD), pengembangnya juga akan membangun ITC BSD di kawasan pusat niaga Golden Road. Di atas lahan seluas 100 ribu m2 akan dibangun kios sebanyak seribu unit berukuran 8 m2 sampai 11 m2. Seperti di Depok, ITC ini pun dikelilingi sejumlah ruko juga dengan *anchor tenant* Carrefour yang mengambil lahan seluas 13 ribu m2.

Lantaran dibangun di dalam kawasan permukiman, kata Direktur Pemasaran BSD Rano Jap, 25% ruang di ITC BSD diperuntukkan bagi kegiatan *entertainment* seperti *bowling* dan biliar. "ITC BSD menekankan pada bisnis pakaian, makanan, dan hiburan keluarga," ujar Rano Jap. Rencananya ITC BSD, tambah Rano, akan beroperasi pada pertengahan tahun 2005 dan saat ini sudah terjual lebih dari 50%.

Kalau dilihat dari konsepnya, ITC BSD tidak jauh berbeda dengan pusat perbelanjaan yang baru beroperasi di Serpong yaitu Mal WTC Matahari, Serpong Plaza dan MTS. Deretan kios, *foodcourt*, *hypermarket* dan area *entertainment*. Begitupula dengan luasannya. Luas bangunan WTC Matahari sebesar 100 ribu m2, terdiri atas tiga lantai dengan 800 toko berukuran 9,2-131 m2. Bangunan MTS

ITC Serpong: Akan berisi seribu kios.

setinggi 3 lantai, seluas 94 ribu m2, dengan 996 toko berukuran 4,7-240 m2. Kedua pusat perbelanjaan itu memiliki *anchor tenant* Matahari Department Store. Sementara luas bangunan Plaza Serpong "cuma" 17 ribu m2 dengan toko-toko berukuran 9,3-25 m2 dengan *anchor tenant* Pojok Busana Dept. Store.

***Serpong Town Square:** Water park memberi nilai lebih*

Dari konsep dan luasannya, Serpong Town Square (Setos) yang dibangun di sisi jalan tol Jakarta-Merak, tepatnya di Jl. MH. Thamrin KM.7 oleh PT Dinamika Karya Utama (DKU), anak perusahaan Grup Gapura Prima, berbeda dengan proyek lainnya yang sudah beroperasi maupun yang sedang dibangun.

Setos merupakan proyek super blok dan dibangun di atas lahan seluas 7,5 hektar dengan luas bangunan keseluruhan 225 ribu m2. Tidak hanya pusat perbelanjaan dengan jumlah 1200 kios berukuran 6,25-40 m2, Setos juga akan dilengkapi dengan *resort apartment* (1000 unit berukuran 30.19 m2- 75.65 m2 dan (dijual dengan harga Rp150-350 juta), perkantoran, juga *water park*.

Menurut *Managing Director* PT. DKU Djohan Fang, keberadaan *water park* seluas 12.500 m2 yang berada di lantai 9 (45 meter dari permukaan tanah) akan menjadi magnit utama bagi Setos. Berbagai wahana tersedia di *water park* seperti *out door spa, open theater, floating resto, sunken bar, children pool, semi open function room,* dan *bungee-jumping*. Keberadaan *water park,* tambah Djohan, membuat apartemen di Setos berbeda dengan apartemen lainnya.

Adanya *water park* dan apartemen itu, kata Djohan, akan menjadi *captive market* bagi *trade mall* Setos yang terdiri atas 9 lantai. "Masyarakat akan berbondong-bondong datang ke *water park* sehingga akan meramaikan *trade mall* Setos. Belum lagi dari penghuni apartemen," ujar Djohan yakin.

BSD pun rencananya akan membuat *waterpark* di CBD-nya. "Mudahan-mudahan tahun ini pembangunan *water park* sudah bisa dilakukan," ujar Rano Jap. Dan ini bisa menjadi saingan *water park* Setos. Walau begitu, dengan konsepnya yang menyatu dengan pusat belanja Setos bisa jadi lebih berpeluang untuk lebih dikunjungi. Kalau demikian adanya, pusat perbelanjaan yang lain tentu harus berupaya untuk membuat fasilitas lain yang dapat menarik pengunjung.

Dari pengakuan pemasarannya, 50% kios di *trade mall* Setos yang direncanakan akan beroperasi pada oktober 2005 sudah laku, dan 75% unit di *tower* I apartemen yang baru bisa dipakai April 2006. Untuk perkantorannya, baru akan dipasarkan dan dibangun awal tahun 2005.

Bagaimana dengan harganya? ITC BSD terhitung paling mahal di antara pusat perbelanjaan yang sudah beroperasi maupun belum jadi. Harga kios rata-rata di sini sekitar Rp30 juta/m2, sementara di Setos sekitar Rp23 juta/m2. Adapun di MTS sekitar Rp21 juta/m2, WTC Matahari berkisar Rp18 juta/m2, dan terendah adalah di Plaza Serpong yaitu Rp16 juta/m2.

***Mal WTC Matahari:** Pendahulu yang segera mendapat tandingan.*

Bekasi: Coba Kelas Lebih Tinggi

Blue Oasis City: Proyek superblok satu-satunya di Bekasi.

Setelah ada Bekasi Trade Centre (BTC) di Bekasi Timur yang sudah beroperasi pada tahun ini, segera menyusul proyek Blue Oasis City (BOC). Berbeda dengan BTC yang punya luas 150 ribu m2 dengan 1.500 kios, PT Rekapastika Asri (RA) akan mengembangkan BOC menjadi proyek komersial terbesar di Bekasi.

Dengan lahan seluas 8 Ha, BOC direncanakan menjadi proyek super blok seluas 400 ribu m2. Terdiri dari mal bernama Blue Mall (125 ribu m2), *service apartment* dan hotel dengan operator Holiday Inn, arena rekreasi air (*water theme park*) Blue Lagoon, dan perkantoran. Sebagai *integrated development*, BOC adalah satu-satunya di Bekasi.

Blue Mall (BM) rencananya dibangun lima lantai dengan konsep destinasi wisata. Di dalamnya akan terdapat 100 unit kios yang harga sewanya per bulan dua kali lebih besar daripada Mal Ciputra yaitu Rp350 ribu/m2, dua *entertainment theatre, convention center* seluas 2.400 m2 dan di tengah bangunan dibangun taman air Blue Lagoon. Salah satu *anchor tenant* yang akan mengisinya adalah *hypermarket* Carrefour.

Adapun apartemennya sebanyak 240 unit, akan dijual mulai dari harga Rp280 juta – Rp1 miliar untuk luas unit 60-72 m2. Bila diambil rata-rata, harga apartemen ini berkisar Rp4,6 juta-Rp13,8 juta per m2. Harga tersebut setara dengan apartemen Taman Anggrek. Rencananya BOC akan beroperasi pertengahan 2006 untuk mal dan *water park* sedangkan apartemen dan hotel pada akhir 2006.

Untuk Kota Bekasi sendiri, selama ini pengembang lebih memilih wilayah Bekasi Barat dengan memenuhi area dekat pintu tol Bekasi Barat. Proyek "terbaru" yang sudah beroperasi di sini adalah Mega Bekasi Shopping Centre (MBSC) dengan luas bangunan mencapai 150 ribu m2 (1.000 kios). Sebelumnya sudah berdiri Metropolitan Mal (MM) dengan luas bangunan 38 ribu m2, juga sudah ada Hero Plaza dan Plaza Bekasi.

Menurut rencana, PT Metropolitan Land (ML) akan mengembangkan lagi MM dan menambah sebuah apartemen sebanyak 150 unit. Menurut Direktur ML Nanda Widya, MM tahap II dan apartemen Horison akan dibangun tahun ini juga. "MM tahap II yang luas bangunannya 30 ribu m2 akan membidik pasar dengan kelas sedikit di atas pangsa pasar MM saat ini," papar Nanda. Untuk apartemen Horison-nya, Nanda mengungkapkan, akan membidik pasar para ekspatriat Korea yang saat ini banyak bekerja di Bekasi.

Dari segi konsep, BOC jelas paling yahud. Selain luasan lahannya, juga "isinya". Keberadaan *water park* sendiri bisa menarik pengunjung datang ke BOC. Toko-toko yang ada di BOC juga membidik pasar menengah atas, berbeda dengan BTC, MBSC, dan MM yang membidik pasar menengah bawah. BTC dan MBSC saat ini sudah ramai dikunjungi pembeli. ■

BTC: Pangsa pasarnya kelas menengah bawah.